

**144**

**¿COMPITEN LAS NACIONES?: DOS ENFOQUES**

**Javier Iguñiz Echeverría**

**Abril, 1998**

## **¿COMPITEN LAS NACIONES?: DOS ENFOQUES**

### **RESUMEN**

En este artículo mostramos que si el análisis se concentra en los efectos directos de la apertura comercial cuando un país tiene ventajas absolutas en los dos productos en los que compite dicha apertura no garantiza el tránsito hacia una especialización y al mutuo beneficio que la teoría de las ventajas comparativas define. Esta constatación puede permitir una conciliación entre los hechos observados con la teoría del comercio internacional. La propuesta básica es retomar de Smith las ventajas absolutas y de Marx, Harrod y Keynes el mecanismo de transmisión monetaria a través de la tasa de interés en vez de los precios.

Además cuando establecemos que los déficits comerciales tienen incidencia en el crédito y en la inversión resulta especialmente difícil aislar el proceso económico que sigue inmediatamente a la apertura de sus efectos de largo plazo y del problema de la ampliación o disminución de brechas entre las economías vistas en su conjunto. El paso de Tucker y Smith a Ricardo no es sólo el del paso de la teoría de ventajas absolutas o competitivas a la de ventajas comparativas, también es el cambio de preguntas sobre los procesos de largo plazo con cambio tecnológico a otras que se concentran en los efectos de un episodio único de apertura comercial y sus efectos inmediatos.

### **ABSTRACT**

We first use the Scottish debate to show a non-Ricardian way of approaching the problem of inter-national economic relations distinguishing between the effects of an once-and-for-all opening of previously closed markets and a long-term process of interaction including technical change, relative wage movements, capital movements, etc. Then we concentrate in the relatively narrow Ricardian problem and its consequences. The framework is the simplest possible two-goods economy since exchange rate variations, relative wages, tradable and non-tradable and other important variables are put aside in order to concentrate in the effect of assuming different theories of the money and its effects. Summarizing the well-known recent expressions of Krugman in this respect and the less well-known approach of Shaikh, we conclude that specialization and mutual benefit is not the necessary consequence of the opening of markets. Widening divergence can happen with no requirement of assumptions as increasing returns.

## ¿COMPITEN LAS NACIONES?: DOS ENFOQUES

Javier Iguñiz Echeverría<sup>1</sup>

¿Vale la pena poner las instituciones del país al servicio de la competencia económica internacional? La respuesta es hoy materia de discusión entre los economistas. Uno de los más enconados debates entre algunos de los economistas más prestigiados en el mundo de hoy es sobre la relevancia de la competencia económica *entre naciones* para entender el destino de éstas. En un lado se sitúa la perspectiva de David Ricardo (1772-1823) y sus "ventajas comparativas", hoy esgrimida con particular intensidad por Paul Krugman, quien afirma que la "doctrina que ve el comercio mundial como una lucha competitiva ha sido ampliamente aceptada, y que esta manera de ver las cosas está equivocada."<sup>2</sup> En otro, varios autores insisten en la predominancia de las relaciones económicas entre empresas dentro de sus mercados respectivos, estén en el país que estén. Las condiciones que la situación macroeconómica o el nivel de desarrollo les impone son cosas que se toman en cuenta como datos pero el reto es responder a la competencia de otras empresas del mundo en sus mismos mercados. En general, el término que corresponde a esta inquietud es el de "ventajas absolutas o competitivas".

Nuestra impresión sobre este debate es que son demasiado desiguales las herramientas con las que se están contraponiendo argumentos. Por un lado, tenemos los planteamientos de Krugman que pueden resumirse en una página dado lo abstracto del razonamiento ricardiano y que basan en dicha simplificación su potencia argumental; por el otro, estamos ante una masa de páginas, datos y recursos a la historia que apuntan menos a la coherencia interna y a la simplificación formal para convencer a sus lectores. Para fines pedagógicos, en estas

---

<sup>1</sup> Profesor Principal del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú e Investigador del Instituto Bartolomé de las Casas - Rimac. El autor agradece las incisivas anotaciones de Oscar Dancourt; lo recogido por mí no hace justicia a sus sugerencias.

<sup>2</sup> Las presentaciones más agresivas y menos técnicas aparecieron en la revista Foreign Affairs y tuvieron como contendores a Paul Krugman por un lado, con su artículo "'Competitiveness: A Dangerous Obsession" (March/April 1994) y a un conjunto de autores, estrategas y políticos como Clyde V. Prestowitz, Jr, Lester C. Thurow, Rudolf Scharping, Stephen S. Cohen, y Benn Steil bajo el título general de "The Fight over Competitiveness" aparecido en Foreign Affairs (July/August 1994) junto con la respuesta de Krugman "Proving My Point" en este mismo número de la revista. Nosotros vamos a considerar artículos algo más técnicos para presentar los puntos en disputa. La cita está tomada de esta última referencia. (Ver p. 203)

páginas vamos a resumir otra manera de debatir sobre ese punto contraponiendo dos maneras similarmente simples y abstractas. Entre las más sencillas argumentaciones relativizando la importancia de las ventajas comparativas está la de Anwar Shaikh y la tomamos porque nos parece que cumple el requisito que Krugman pone para debatir adecuadamente: alto nivel de abstracción, formalización y evidencia empírica. Sacrificamos muchos aspectos de importancia en el comercio internacional (variaciones de la tasa de cambio, distinción entre transable y no transables, etc.) para destacar uno en particular: la teoría monetaria que está en juego en ambos planteamientos.

La discusión no es sobre si las naciones tienen estrategias de competencia internacional. Que las tienen no está en duda. La pregunta ha surgido del temor a la competencia japonesa en EE.UU. o del temor a la creación de NAFTA en ese mismo país. En el trasfondo está la inquietud sobre si esas estrategias son importantes para el progreso de sus ciudadanos.

## **I. CAPÍTULO PREVIO: ESCOCIA E INGLATERRA**

En el siglo XVIII se desarrolla un debate de importancia para el futuro de la teoría económica y, en particular, para la teoría del comercio internacional.<sup>3</sup> La atrasada Escocia se analiza a sí misma en comparación con Inglaterra y se pone en discusión el *problema del atraso de las economías avanzadas y del adelanto de las atrasadas*.

Un pensador de gran importancia es David Hume. El debate gira en torno al futuro de los países adelantados y atrasados y a la influencia del comercio internacional en la situación relativa de los países. El tema es idéntico a la actual contraposición de enfoques respecto del efecto de la creciente competitividad entre los países recientemente industrializados y los más tradicionalmente industriales.

El debate del siglo XVIII en Escocia e Inglaterra puede verse desde dos ángulos distintos aunque complementarios: el de la importancia relativa del comercio y de otros factores en la determinación del futuro desarrollo de los países ricos y pobres y, en segundo

---

<sup>3</sup> HONT (1985)

lugar el de los efectos del movimiento de mercancías y dinero dados los otros elementos intervinientes en el desarrollo de los países.

Sobre el primer punto, podemos adelantar la posición dominante, tanto en Hume (según la interpretación de Hont), como sin duda en Oswald, Tucker y Smith: El comercio internacional es un factor secundario para explicar el desarrollo de los países. *Son las condiciones internas, por lo menos en los países ricos, las que determinan su futuro.* Esas condiciones son las referidas a la productividad y creatividad de los trabajadores de dichos países.

Respecto del segundo punto, la discrepancia es mayor. Vamos a concentrarnos en un solo aspecto del debate: la influencia de los salarios en los precios y en la competitividad de los países. La razón de esta concentración es que los efectos atribuidos al comercio internacional dependían mucho de la teoría que relacionaba salarios y precios.

En el debate, Hume sostiene que salarios y precios se mueven juntos y que, por ello, el país atrasado, en este caso Escocia, tenía una ventaja con la cual contraponerse a Inglaterra y quitarle por lo menos ciertos mercados. La ventaja escocesa era su atraso, representado por salarios bajos y, por lo tanto, precios bajos de sus manufacturas. Había que aprovechar dicha ventaja. Por lo menos, era posible quitarle al país poderoso el mercado de los productos manufacturados menos sofisticados. La conclusión general era que los países pobres tenían opción de ganar mercados dominados por los países ricos. El mecanismo monetario era sencillo y atractivo. El país pobre y deficitario tendría que pagar por sus importaciones lo que reduciría la cantidad de dinero y los precios y salarios haciéndolo más competitivo. El país superavitario y más productivo recibiría el dinero y ello causaría una elevación de precios que le quitaría competitividad en por lo menos algunos productos. Más adelante en este texto volveremos al punto.

En contra de este planteamiento se elevaron los de varios economistas importantes; entre ellos Tucker y Smith. Para éstos, precios y salarios no evolucionaban juntos. Era perfectamente posible y, de hecho, era lo normal que salarios altos convivieran con productos manufacturados baratos. La clave para entender esta relación inversa que dejaba, por lo menos parcialmente fuera de juego al país de mano de obra barata era la inclusión de la

división del trabajo a la que luego Smith daría enorme importancia y de la maquinaria. *Era la manera como las cosas se producían lo que influía en precios y no el salario.* Si para Smith había algún componente del valor agregado que influía en los precios era la ganancia cuando la competencia era débil. Esta debilidad era la característica del mercantilismo que monopolizaba el comercio y encarecía las cosas quitándoles competitividad. La destrucción del mercantilismo haría que la ganancia no fuera impedimento para competir con países que tenían menores salarios.

El debate, para nuestros efectos se aclara cuando tomamos en cuenta que cada enfoque estaba suponiendo un escenario distinto. En el caso atribuido a Hume, el supuesto era que todo lo demás era constante. En otros términos, lo que Hume mismo, y muy claramente Tucker y Adam Smith consideraban principal se consideraba constante y solo se permitía variar lo secundario: la cantidad de dinero de un país. Lo secundario adquiría así un lugar predominante en la argumentación y se magnificaba así el potencial de los países atrasados para alcanzar a los adelantados. Después de todo, no parecía necesario hacer mucho esfuerzo en el campo tecnológico para ganar por lo menos ciertos mercados ya que el mecanismo monetario hacía lo principal. Analicemos más este punto a propósito de la teoría de las ventajas comparativas.

Es necesario señalar de antemano que esta teoría parte de un *ceteris paribus* como el que traicionó a Hume o engaño a sus intérpretes <sup>4</sup> en el momento de formular o analizar su idea capital sobre el progreso de las naciones. El cambio tecnológico que era el punto de partida de todo el argumento para Smith desaparece en la explicación de las ventajas del comercio. Pero, más aún, el tema de debate cambia. Mientras que en medio intelectual escocés e inglés del siglo VXIII el problema era el del acercamiento o distanciamiento de los países, en el siglo XIX, gracias a Ricardo el tema es si, dada una situación de partida que no cambia en lo fundamental, iniciar el comercio perjudica a alguien. Que la apertura del comercio perjudique o no a alguna de las partes es interesante pero secundario cuando se analiza la evolución de las economías nacionales incluyendo el cambio técnico. Puede haber perjuicio con evolución favorable y viceversa si es que la evolución de los “fundamentals” del crecimiento económico no coincide con la apertura del comercio. La apertura del comercio puede ser mutuamente beneficiosa y no afectar de manera significativa la evolución

---

<sup>4</sup> Esta es una tesis convincentemente sustentada por HONT (1985)

relativa de las economías nacionales; por lo menos, con toda claridad, la del país más poderoso productivamente. El tema de los beneficios mutuos estrechó el debate. La exacta naturaleza de la pregunta es importante en el debate actual. El problema de la competencia japonesa es uno de trayectorias de largo plazo y el de la apertura rápida de mercados con NAFTA parece más apropiadamente tratado con el enfoque ricardiano. En el primero se discute sobre hegemonías entre países más civilizados y otros que lo son menos, en el segundo sobre los efectos más o menos inmediatos del acto de abrir el mercado a un país con salarios más bajos.

## II. EL PUNTO DE PARTIDA OFICIAL: INGLATERRA Y PORTUGAL

Dentro del pensamiento económico, la historia oficial suele comenzarse en el siglo XIX con una famosa proposición de David Ricardo. La pregunta era: ¿Conviene abrir la economía inglesa a las importaciones, particularmente de trigo? El argumento de Ricardo para sustentar la conveniencia de esa apertura se basó en el supuesto o invención de una situación extrema: convenía abrir la economía inglesa incluso en el hipotético caso de que Inglaterra fuera menos productiva en todos los productos que elaboraba antes de abrir el mercado.

Para fundamentar su propuesta Ricardo propone un escenario de partida parcialmente extraño: Hay dos productos cualquiera en cada país: vino y tela. Portugal produce más eficientemente y, por tanto, más barato, tanto el vino (cosa que no era de sorprender), como la tela (eso sí era colocar a Inglaterra en situación extrema de debilidad económica). Inglaterra, pues, era definida para ilustrar el caso, como subdesarrollada respecto de Portugal. Las cifras, en el estilo de Ricardo, pueden ser las siguientes:

**CUADRO 1**

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u> (1 unidad)	3 h	1 h
<u>Tela</u> (1 unidad)	4 h	2 h

En ellas vemos que en Inglaterra, en efecto, se requiere más horas-persona (3 h) para elaborar una unidad cualquiera de vino que en Portugal (1h). Algo parecido sucede con el tela. Más "realistamente" dada la tradición inglesa en telas, las distancias en productividad son menores en el caso de la tela. Esa es la concesión a la realidad que propone Ricardo: una menor desventaja, pero desventaja al fin. En efecto, en Inglaterra cuesta más tiempo producir una unidad de tela (4h) que en Portugal, donde bastan 2h. Esta es la situación de partida.<sup>5</sup>

Normalmente, el argumento en los textos después de especificar este escenario inicial es que los países ganan si intercambian. "Probablemente, el más importante descubrimiento en toda la teoría de la economía internacional es la idea de que *se gana comerciando*." (Krugman and Obstfeld 1991, 3. Traducción propia) Habría que añadir a la luz del debate impulsado desde Escocia en el siglo XVIII que sí, que ambos ganan aunque alguno de los países o ambos pierdan en la carrera del desarrollo debido a los factores internos que según era consenso influían más en ese desarrollo.

En este marco más estrecho, la genialidad de Ricardo estuvo en mostrar que, a pesar de que la Inglaterra que dibujó para el debate era menos productiva en los dos productos, ganaría abriendo su mercado a las mercancías portuguesas. La genialidad es muchas veces contraintuitiva y Ricardo lo fue a costa de reducir el asunto en debate.

Después que a Ricardo se le ocurrió la argumentación, la ganancia proveniente de la especialización en el comercio era fácil de explicar y nosotros lo haremos cuando hayamos terminado de seguir completamente el proceso económico que sigue a la apertura de los mercados. Sobre las ganancias provenientes de la especialización, el acuerdo es total. La gran pregunta es sobre si después de abrir el mercado esa especialización se da efectivamente cuando un país, como Inglaterra en este ejemplo clásico, es menos productivo en los dos productos. ¿No será que el más productivo destruye la producción del menos productivo? ¿Cómo se pasa del dominio total de un país a la especialización de cada país en uno de los dos productos? ¿Llevará el proceso económico propio de una economía de mercado de un

---

<sup>5</sup> En realidad, como veremos después, hay otro "sector" que, en la ilustración utilizada, sólo existe en el país menos productivo. Se trata del oro. Su rol no es igual al de los otros porque es el dinero común y porque suponemos no es importante para efectos de los precios relativos entre los dos productos en competencia o del nivel de empleo.



dominio total de Portugal a uno de dominio parcial? Más estratégica y políticamente, ¿le conviene a Inglaterra abrir su mercado?

### **III. LA IRRELEVANCIA DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS NACIONES**

En esta parte vamos a presentar los términos en los que se presenta hoy el debate sobre la competencia entre las economías nacionales y sustentar de varias maneras la negación de la relevancia de los diferenciales de productividad entre países.

No vamos a tratar aquí en detalle de los significados de competitividad. Sólo mencionaremos una referencia concisa para no quedar vacíos. De hecho, una de las más sintéticas y fundamentales:

"En última instancia, la competitividad está determinada por precios relativos entre pares de países para productos dados." (Klein 1988, 309)

Estamos situados así en el terreno de la competencia dentro de un mercado, pero entre productores de distintos países. (Véase Apéndice A y B)<sup>6</sup>

#### **A. Rezagarse en productividad no importa**

Según la teoría de las ventajas comparativas, hoy según Krugman, no se pueden aplicar a las relaciones económicas entre las naciones los mismos criterios que se utilizan cuando se analiza la competencia entre productores de un mismo país. Como indica:

"... los países no se asemejan mucho a las empresas. De hecho, el comercio entre ellas es tan distinto de la competencia entre las empresas, que a juicio de muchos economistas el uso de la palabra competitividad en relación con los países es desorientador y, en esencia, carece de sentido". (Krugman 1992, 2)<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> En términos más generales, en cuanto no consideran exclusivamente el precios como variable relevante, por competitividad entendemos la capacidad de un competidor para sobrevivir como empresas a la competencia. Es natural que para muchos un aumento de la competencia pueda ser anticompetitiva, esto es destructiva de competitividad.

<sup>7</sup> Esta confusión entre la competencia entre empresas de un país y la competencia entre empresas de distintos países es el punto central de las críticas de Krugman a los "comerciantes estratégicos" como Thurow, Reich y otros. (Friedman 1994, 18)

Esa carencia de sentido está asociada al lugar que la productividad tiene en toda teoría de la competencia. El asunto es intuitivamente claro; un productor más productivo que otro, será capaz de vender más barato y seguramente terminará sacándolo del juego. Las diferencias en productividad son, pues, críticas en este caso. Pero Krugman recuerda que en el caso de la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo esto no es así.

"... productividad y competitividad tienen muy poco que hacer entre sí y, en realidad, ... el concepto mismo de 'competitividad' es, en el mejor de los casos, problemático, en el peor, lleva por mal camino." (Krugman 1994, 268-9) (Traducción propia)

Dentro de cada país, sí es fundamental la productividad.

"La productividad no lo es todo, pero a largo plazo lo es casi todo. La capacidad de un país para mejorar su nivel de vida a lo largo del tiempo depende casi por entero de su capacidad para aumentar su producción por trabajador." (Krugman, 1991, 19)

Sin embargo, para este mismo autor, cuando tratamos de relaciones comerciales entre diferentes países la importancia de la productividad para entender la competitividad de los productores de cada país es mínima.

"Entonces, mientras la baja productividad es un problema, la baja productividad en relación a otros países no sólo no es un desastre, es irrelevante." (Krugman 1994, 274. Traducción propia)

¿Cómo entender eso? ¿No importa para la competitividad del país si éste se rezaga respecto de otros países en productividad? ¿No se pierde bienestar en el país abriendo el mercado cuando se es menos eficiente que los productores extranjeros? Veamos algunas de las respuestas existentes a estos interrogantes.

#### B. ...el mercado protege al internacionalmente ineficiente

Volvamos al escenario de partida en la competencia entre Inglaterra y Portugal: ¿Qué sucederá si la subdesarrollada Inglaterra abre su mercado de telas y vino a las importaciones portuguesas? Obviamente, estamos suponiendo que la calidad de la tela y del vino es idéntica sea cual sea el país en el que se produce, y también que a los consumidores de cada país les

interesa ante todo comprar barato y no 'nacional'. Además, para destacar lo esencial al argumento, podemos suponer que el costo de transporte entre ambos países es nulo.

Pero debemos introducir un elemento más antes de responder a la pregunta. Cuando se abren los mercados cada consumidor tiene la opción de comprar nacional o extranjero. Pero, ¿cómo sabe alguien de un país cuanto le cuesta el producto extranjero si es que está denominado en la moneda del otro país? Si, por ejemplo, el vino cuesta en Inglaterra 5 libras esterlinas y en Portugal 30 escudos, ¿cual es más barato? Obviamente, necesitamos saber la tasa de cambio entre ambas monedas para comparar precios. Si, por ejemplo, la tasa de cambio es 1 libra igual a 6 escudos, el vino tiene igual precio en ambos países. En Inglaterra, el vino portugués cuesta 5 libras. Pero si la tasa de cambio entre esas monedas es 1 libra por 5 escudos, ahora el vino portugués cuesta 6 libras en Inglaterra; ya es más caro que el inglés y nadie lo comprará en este país. Al contrario, si la tasa de cambio entre las monedas es de 1 a 10, el vino portugués costará ahora 3 libras en Inglaterra, siendo más barato que el inglés. Todos comprarán el vino portugués. Estos ejemplos tienen por finalidad llamar la atención sobre un problema elemental: para decidir entre comprar un producto hecho domésticamente u otro importado es necesario medir los dos precios en las mismas unidades. Con los ejemplos hemos iniciado además un tema que será el central de estas páginas, cual es, el relativo a la relación entre la competitividad entre los productores de diversos países y la teoría monetaria (o cambiaria) que se utiliza en el argumento. Una lección provisional pero muy importante es que en la competitividad entre esos productores influyen factores, como la tasa de cambio, que no tienen porqué estar relacionados con la productividad de los contendientes en el mercado. De hecho, en la ilustración numérica utilizada en este párrafo ni hemos mencionado dicha productividad.

Pero sería absurdo económicamente hablando considerar que la productividad de un productor no tiene nada que ver con el precio que le puede poner a su producto. Ya vimos que para Tucker y Smith era el elemento central a considerar al momento de determinar el futuro de las naciones y de las hegemonías entre ellos. Podemos suponer para empezar, que cuanto más productivos sean los trabajadores más barato resultará el producto. Más precisamente, asumamos para simplificar que el precio de un producto es inversamente proporcional a la productividad de los operarios que lo elaboran. En realidad, lo mismo sucede con las horas de trabajo necesarias para producir cada producto.

Además, para poder seguir, debemos resolver el problema que mostramos al tratar de las tasas de cambio: el de las unidades monetarias en las que establecemos los precios. Para ello, vamos a suponer lo más sencillo; sólo hay una moneda que rige en los dos países: la libra esterlina. Con esto nos obviamos, por ahora, el problema de la tasa de cambio entre monedas distintas.<sup>8</sup> De este modo, lo que logramos es, sobre todo, que el consumidor de un país pueda saber al instante si el producto elaborado en su país es más barato o caro que el elaborado en el otro. No tiene que recurrir a la tasa de cambio para comparar. Lo que diferencia a los países no es, pues, su moneda. Sólo se diferencian según la productividad de sus trabajadores; o sea por su grado de desarrollo tecnológico, habilidades, climas, etc.

Finalmente, supongamos que el precio de un producto que ha costado una hora de trabajo sea una onza de oro (O). Con estos criterios simplificadores sabemos que los precios del vino y de la tela en cada país son:

**CUADRO 2**

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u>	3 h (3 O)	1 h (1 O)
<u>Tela</u>	4 h (4 O)	2 h (2 O)

Por ser más productivo, Portugal tiene precios menores. Vayamos ahora al tema central: ¿qué sucede si en ese escenario de partida se abren las economías al comercio? Pues bien, en ese caso, al momento mismo de abrirse los mercados y suponiendo que no hay costos de transporte, los consumidores de ambos países empezarán a comprar la tela más barata y el vino más barato, en este caso, los portugueses no comprarán nada inglés y los ingleses no comprarán nada de su propio país. Una de las cosas que sucederá es que Inglaterra, al no lograr vender nada a Portugal, tendrá que pagar sus importaciones con dinero, en este caso, como indicamos arriba, con oro que Inglaterra puede obtener de sus minas (equivale a tener

---

<sup>8</sup> Este supuesto es parecido a otro: la tasa de cambio entre monedas distintas es siempre igual a 1. No viene a la memoria el caso del Balboa panameño, cuya diferencia con el dolar americano es sólo de nombre. Los problemas de la tasa de cambio, de los efectos de las devaluaciones y de si la tasa de cambio real equilibra o no las balanzas externas de los países puede verse en Shaikh (1991).

un sector productivo adicional) y/o con las abundantes reservas que tiene.<sup>9</sup> La decisión de los particulares lleva a un fenómeno macroeconómico y a diversos efectos de esa misma índole.

Y acá entra en el razonamiento económico un aspecto capital.<sup>10</sup> ¿Qué pasa cuando Inglaterra envía el dinero a Portugal? De acuerdo a la "teoría cuantitativa del dinero", cuando un país reduce sus tenencias de dinero los precios bajan y, al revés, si es que las aumenta. De acuerdo a esta particular teoría monetaria, en Inglaterra se registrará un abaratamiento de todas sus mercancías mientras que en Portugal, al recibir dinero (oro) ocurrirá una elevación de precios tanto de la tela como del vino.

El mercado, espontáneamente, hará que Inglaterra tenga precios más bajos que los que tenía antes de abrir su mercado y que Portugal los tenga superiores a la situación previa a la apertura inglesa.<sup>11</sup> *El mercado de esta manera, protege al productor menos productivo, y al país subdesarrollado, pues da lugar a precios menores y más competitivos que los que corresponden a su productividad; y Portugal será castigado por una elevación de precios que hace que sus precios sean mayores que los que corresponderían a su productividad, con lo que pierde competitividad.* Utilicemos las cifras de la ilustración anterior para terminar de aclarar el razonamiento económico.

Si como consecuencia de este proceso, por ejemplo, el precio del vino en Inglaterra bajase 25%, o sea de 3 onzas a 2.25 y el precio del vino en Portugal subiese en la misma proporción, de 1 Libra a 1.25 la situación no cambiaría. Portugal seguiría vendiendo vino en Inglaterra. Con similar razón en el caso de la tela, si el precio de la tela inglesa abaratada por

---

<sup>9</sup> En este razonamiento y los párrafos que siguen estamos siguiendo una pauta según la cual, "En el mundo real no hay una simple divisoria entre los temas monetarios y comerciales. La mayor parte del comercio internacional incluye transacciones monetarias, mientras que ... muchos acontecimientos monetarios tienen importantes consecuencias para el comercio." (Krugman and Obstfeld 1991, 8. Traducción propia) De esto último estamos tratando en este acápite y en otros posteriores; de hecho, es el tema central de estas páginas.

<sup>10</sup> Tomamos este planteamiento de argumentación de Anwar Shaikh (1980)

<sup>11</sup> Por ejemplo, Kindleberger cuando describe un debate en el Reino Unido de los años 1920s presenta este episodio: "El argumento evocaba..... The argument evoked a proposal, which had been seriously put forward in 1923, deliberately to ship \$100 million in gold to the United States to cause inflation there and relieve the pressure on the British balance of payments. The idea was rejected by Montagu Norman in November 1923 as impractical. The Federal Reserve system could too readily sterilize the gold, that is, take it into the monetary base but sell off an equal amount of government securities to leave the total base, and the prospect of inflation, unchanged." (Kindleberger 1993, 327)

el mercado tuviera un nivel 25% inferior llegando a 3 onzas y la portuguesa subiera a 2.50 la ventaja absoluta<sup>12</sup> portuguesa en este rubro seguiría incólume. Inglaterra seguiría en déficit al no poder vender nada en Portugal y tendría que pagar con oro. Pero los precios ingleses seguirían su descenso al disminuir la cantidad de dinero en su economía y los precios en Portugal se elevarían. ¿Hasta cuando seguiría este proceso?: Si suponemos que Inglaterra tiene reservas y/o minas suficientes, o que el proceso es, en realidad más rápido que lo se sugiere por nuestro proceso “paso a paso”, hasta que dicho país reduzca tanto sus precios como para ser competitiva en alguno de los dos productos, deje de pagar la importación del otro con oro y pueda financiarla con lo que logra gracias a su exportación.

Produzcamos un último cambio en la situación. Supongamos que en Inglaterra, debido al déficit comercial y la continua salida de oro, los precios siguen bajando, y en Portugal debido a su superávit comercial y al oro que recibe a cambio siguen subiendo. Llegará el momento en que la tela inglesa baje 50%, de las 4 onzas iniciales a 2 onzas y que la tela portuguesa suba 50%, de 2 onzas a 3. Algo sustancial ha cambiado. Por primera vez, Inglaterra está en condiciones de vender uno de sus productos (tela) más barato que Portugal. Como es natural, tanto los ingleses como los portugueses empezarán a comprar tela inglesa.

No sucederá tan fácilmente la misma inversión de precios con el vino. De hecho, en este mercado la diferencia entre los precios originales en ambos países es mayor que en el caso de la tela (tres veces mayor y no doble) y, por tanto, más difícil de cerrar la diferencia de competitividad que en el caso de la tela. Esta fue la concesión al realismo en el ejemplo de Ricardo.<sup>13</sup> En el caso de vino, una subida del vino portugués de 50% lo coloca en 1.50 onzas mientras que una caída proporcional del vino inglés coloca su precio es la misma cifra. No se ha llegado a revertir la competitividad como en el caso de la tela. Inglaterra se convertirá en más competitiva en aquel producto en el que la diferencia de productividades entre países sea menor. Es natural que Inglaterra empiece a ser competitiva *con ayuda de los precios* en el producto en el que la diferencia es más fácil de cerrar. Ricardo dijo que ese producto es en el

---

<sup>12</sup> Ver Apéndice A para definiciones precisas.

<sup>13</sup> Si no la hubiera hecho los textileros británicos no hubieran aceptado tan fácilmente su argumento. Ellos sabían que era mentira que sus telas eran más caras que las portuguesas; le aceptaron que fueran mas caras pero relativamente menos caras que el vino. Para ellos, llegar a vender tela a Portugal incluso en el caso de ser menos eficientes era garantía de que arrasaría ese mercado dada la ventaja inicial que, de hecho, tenían. Ricardo era un gran polemista.

que Inglaterra tenía "ventaja comparativa"; esto es, aquél producto en el que Inglaterra tenía comparativamente menos desventaja respecto de Portugal.

Debemos recapitular. ¿Qué ha pasado en las primeras etapas de ese proceso? En el terreno propiamente productivo, nada. Inglaterra no ha descubierto ningún método de hacer más eficientemente la tela. Sigue costándole 4 horas de trabajo. Igualmente en Portugal, no hay cambios en la tecnología de ningún producto. Tampoco ha habido una estrategia de comercialización especial; la productividad es, pues, la de siempre. Tecnológicamente, Portugal sigue siendo el más avanzado e Inglaterra la subdesarrollada. Esto lo expresaremos en las cifras sobre las horas de trabajo por persona necesarias.

### CUADRO 3

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u>	3 h (1.50 O)	1 h (1.50 O)
<u>Tela</u>	4 h (2.00 O)	2 h (3.00 O)

En esta situación, no hay comercio neto en vino pues en los dos países tiene el mismo precio, otros factores tendrían que determinar si hay déficit para algún país en ese producto. Sin embargo, sí lo hay en tela y ahora es Inglaterra la que tiene un superávit, pues vende más barato. La consecuencia será un flujo de oro hacia Inglaterra con el correspondiente encarecimiento de su producción y el abaratamiento relativo de la producción de Portugal. Supongamos que los precios suben 10% en Inglaterra y bajan la misma proporción en Portugal. Las nuevas cifras *para los precios* serán:

### CUADRO 4

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u>	3 h (1.65 O)	1 h (1.35 O)
<u>Tela</u>	4 h (2.20 O)	2 h (2.70 O)

Ahora sí se llega a la especialización completa. Portugal produce más barato el vino e Inglaterra la tela. Dejando de lado otros factores, en esa situación y dado que estamos en un mercado por producto sólo sobreviven dos precios: 1.35 O para el vino y 2.20 O para la tela, los más bajos. Los que tenían costos y precios mayores han desaparecido con la

especialización. En realidad había desaparecido desde la apertura pero los hemos mantenido artificialmente para ilustrar etapas que no se hubieran observado en la realidad.

El cambio está exclusivamente en el campo de los precios resultante del financiamiento de los déficits de la balanza comercial, y eso ha bastado para que Inglaterra, el país originalmente y todavía subdesarrollado se haga, gracias a su déficit comercial y la salida de dinero, competitiva en tela. El resultado macroeconómico de la decisión de los consumidores de comprar barato con sus Libras esterlinas ha sido una alteración de los precios en cada país. Ya no rige el precio en situación de autarquía sino el del producto más barato.

La competitividad entre países, o sea su ventaja absoluta, no parece estar, pues, fundamentalmente relacionada con su productividad relativa. Ahora, tras la apertura del comercio Portugal sigue siendo tres veces más productivo en vino, pero con las justas sus precios son tan competitivo como Inglaterra. En el caso de la tela, Portugal sigue teniendo el doble de productividad que Inglaterra pero éste país tiene precios un tercio menores y es más competitivo.

Si el mercado cambia la competitividad de las partes de manera espontánea, ¿Para qué Inglaterra va a tratar de mejorar la eficiencia en la producción de tela si es que el mercado va a 'corregir' automáticamente su ineficiencia y hacerla competitiva? ¿No es más fácil pagar al exterior por las importaciones baratas que llegan que elevar la calidad de la educación de los actuales y futuros trabajadores? La teoría de las ventajas comparativas puede estar diciendo, como Krugman recientemente, que la lucha por la competitividad internacional basada en la educación y en el estímulo a la innovación tecnológica es una "peligrosa obsesión". La educación y la innovación son importantes, pero no, como citamos arriba, para mejorar la competitividad. Obviamente, estamos ante la reducción de la problemática de las diferencias de largo plazo entre países a otra que se fija en los efectos inmediatos de un hecho puntual: la apertura.

De este modo, llegamos a una situación en la que los "precios no estarán determinados exclusivamente por consideraciones domésticas." (Krugman y Obstfeld 1991, 15) y, nosotros añadiríamos después de lo indicado arriba, "ni por consideraciones productivas"; por tanto, la



ineficiencia local comparada con la de otros países importa poco.<sup>14</sup> Lo que importa, es de acuerdo a las cifras finales, la relación entre las productividades *dentro* de cada economía. Comprobemos que los precios relativos dentro de cada país siguen coincidiendo con las productividades relativas internas *si ambas actividades se continuaran realizando en los dos países*. Como los cambios en los precios de cada país afectan de la misma manera a los dos productos, sus magnitudes relativas no cambian.

En general,

"Cualquier teoría monetaria que transforme el déficit comercial inicial del país atrasado en niveles de precios declinantes (declinantes respecto al nivel de precios del país adelantado) hará el truco." (Shaikh 1980, 216)<sup>15</sup>

En realidad, este mecanismo de transmisión de los efectos del déficit inicial en Inglaterra (y superávit en Portugal) sobre los precios de ambos países y sobre la competitividad en cada producto es uno entre los varios posibles. Otros mecanismos de transmisión llegan a un resultado similar.

"La teoría cuantitativa clásica sostenía que una salida de oro de un país llevaría a una disminución en la oferta de dinero y, por consiguiente, en el nivel de precios. En el enfoque de saldos monetarios se argumenta que un decremento en la oferta de dinero implica un decremento en los saldos monetarios de los individuos y de las firmas; a fin de 'no dejar contraer demasiado sus saldos en efectivo', la gente en los países con déficit reduce sus gastos de consumo y de inversión, y esta reducción en la demanda agregada lleva, a su vez, a una reducción de precios y salarios. El movimiento opuesto se lleva a cabo en el país con excedente y, con el tiempo, la ventaja absoluta da lugar a la ventaja comparativa.

Una vía alternativa que conduce al mismo resultado se hace posible vinculando el nivel de precios al nivel de salarios monetarios. En esta versión, como la competencia de tela y vino baratos del extranjero significa una reducción en la producción doméstica de vino y tela en el país atrasado, el déficit comercial que resulta estará asociado con un aumento en el desempleo. Los salarios monetarios en el país atrasado

---

<sup>14</sup> Así se entienden también afirmaciones como: "Qué genera las diferencias de precios absolutos entre países? La respuesta a esta pregunta es del todo inesperada: las diferencias en los precios absolutos internacionales surgen cuando las estructuras de precios *relativos* anteriores a la apertura de mercados son distintas." (Root 1990, 43)

<sup>15</sup> Por ejemplo, Kindleberger describe un debate in el Reino Unido en los 20s de esta manera: "El argumento evocaba una propuesta que había sido seriamente planteada en 1923, enviar deliberadamente \$100 millones en oro a los Estado Unidos para causar inflación allí y reducir la presión sobre la balanza de pagos británica. La idea fue rechazada por Montagu Norman en noviembre de 1923 como poco práctica. La Reserva federal podía esterilizar rápidamente el oro, esto es, ponerlo en la base monetaria y vender una magnitud igual de valores del gobierno para dejar la base total y las perspectivas de inflación inalteradas." (Kindleberger 1993, 327)

bajarán consecuentemente y, con ellos, también los precios monetarios; en el país avanzado el superávit comercial estará asociado con una expansión del empleo, un aumento de los salarios monetarios y, por tanto, en los precios en dinero. Aunque los salarios monetarios fueran relativamente rígidos a la baja, el resultado anterior sería válido, puesto que todo lo que se requiere es un movimiento en uno de los dos niveles de precios, a fin de llegar a los niveles correctos de precios relativos,. De nuevo, esto lleva a la regla eventual de la ventaja comparativa. ...

... las tasas de cambio totalmente flexibles, determinadas únicamente por medio de las ofertas y demandas relativas de las monedas nacionales. De ahí que sea posible que cada nación tenga un *sistema monetario completamente independiente*. En este caso, los niveles de precios en cada país están 'aislados' de influencias externas y todos los ajustes se llevan a cabo por medio de la tasa de cambio. En el país atrasado el déficit comercial ocasionará una depreciación de su moneda, lo que hará las importaciones relativamente más caras para él y sus exportaciones relativamente más baratas en el extranjero. Como se supone que este proceso no tiene límites, poco a poco la tasa de cambio flexible se equilibrará al nivel que haga realidad una ventaja comparativa." (Shaikh 1990, 185-6)

En este último caso, los precios internos a cada país no cambian pero sí los precios para el comprador externo. Hay, pues, diversas maneras de llegar al resultado que hemos mostrado, esto es, al cambio en ventajas absolutas y a la especialización total entre países sin cambiar las ventajas comparativas. Eso sí, la base del comercio sigue siendo las ventajas absolutas o competitivas: el que vende más barato gana el mercado al que vende más caro. En ese sentido es cierto que

"...no podemos determinar las pautas de comercio solamente a partir de las ventajas absolutas." (Krugman and Obstfeld 1991, 15)

En cualquier caso, cada país ha perdido una actividad. ¿Han perdido los países al perder una de sus actividades? La respuesta es: no. Las ganancias del comercio se pueden apreciar de la siguiente manera:

En las cifras siguientes hemos juntado los datos iniciales y los últimos indicados para facilitar la comparación de la situación anterior y posterior tanto a la apertura de mercados como a la posterior unificación de los precios de cada producto. Ahora, en los dos países rigen los mismos precios.

### CUADRO 5

	<u>Inglaterra</u>		<u>Portugal</u>	
	Antes	Después	Antes	Después
<u>Vino</u>	(3.00 O)	3 h* ( <u>1.35 O</u> )	(1.00 O)	1h ( <u>1.35 O</u> )
<u>Tela</u>	(4.00 O)	4 h (2.20 O)	(2.00 O)	2 h* (2.20 O)

En Portugal, antes de la apertura y de la unificación de precios internacionales con una hora dedicada a la producción de vino (o con 1 O que se obtenía con el producto de esa hora) se obtenía la mitad de una unidad de tela, que costaba dos O. Después de todo el proceso, con una unidad de vino (o una O) se obtiene  $(1.35/2.20)$  unidades de tela, o sea 0.61 unidades de tela. En Inglaterra, con una unidad de tela (o con O LE), antes se conseguía  $4/3$  de unidad de vino o 1.33 unidades de un vino que costaba 3 O por unidad. Ahora, con una unidad de vino (o con 2.20 O) se puede comprar  $(2.20/1.35)$  unidades de vino, o sea 1.63 unidades de vino. En ambos casos con el mismo trabajo (o dinero) se obtiene más producto. Con otros precios relativos intermedios a los originales, o sea entre  $3/4$  ( $=0.75$ ) y  $1/2$  ( $=0.50$ ) siempre habrá ganancia para ambos países.

El argumento está completo. Faltaría añadir que, como está sugerido por los asteriscos, ya no se produce vino en Inglaterra y telas en Portugal. La situación final tiene las siguientes cifras.

### CUADRO 6

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u>	( <u>1.35 O</u> )	1 h ( <u>1.35 O</u> )
<u>Tela</u>	4 h ( <u>2.20 O</u> )	( <u>2.20 O</u> )

En resumen, partiendo de una situación en la que un país es menos productivo que otro en los dos productos, se llega, gracias a la especialización que resulta de la apertura a otra situación en la que el menos productivo llega a ser competitivo en uno de los dos productos (en el que tiene ventaja comparativa). Ser menos productivo en una cierta actividad puede tener consecuencias muy distintas según se compita con otras empresas del mismo país o con empresas de otro. Pero, ¿no hay manera de valorar más las diferencias de productividades entre empresas de distintos países?

#### IV. LA RELEVANCIA DE LA PRODUCTIVIDAD

Pero los relatos económicos resumidos de la relación entre Inglaterra y Portugal no son los únicos posibles. Como hemos indicado antes, esa evolución protectora del débil depende de la teoría monetaria que se utilice. La pertinencia de esta teoría, a su vez, es influida por la manera de entender cómo se forman los precios, y por el reconocimiento o no de la existencia de recursos no plenamente utilizados.

"La ventaja comparativa tiene sus limitaciones. Su principal defecto se encuentra en sus supuestos clásicos, pues supone que la economía funciona fluidamente, que los precios y los salarios son flexibles y que no hay desempleo involuntario." (Samuelson y Nordhaus 1993, 813-4)

La relevancia de la productividad puede mostrarse sin salir del ejemplo que sirvió a Ricardo, pero suponiendo que la escasez de dinero eleva la tasa de interés. Esto es, que hay un sistema bancario.

Por ejemplo, si la situación de déficit en el país menos productivo en los dos bienes, tela y vino, o la de superávit en el más productivo no da lugar a una variación de *precios* como supusimos en las narraciones anteriores, sino a una variación en la *tasa de interés*, el desenlace final de la apertura cambia sustancialmente. Lo único que hay que añadir al escenario anteriormente utilizado es la existencia de bancos en cada país.

Partiendo de la misma situación inicial de Inglaterra y Portugal; esto es, de la que indicamos al inicio de este artículo, la evolución de ambos países es también simétrica y de signo contrario, pero la historia acaba de manera distinta.

La concatenación de hechos económicos es simple.<sup>16</sup> Una reducción de la cantidad de dinero en el país reduce la disponibilidad de fondos para el sistema bancario y éste eleva las tasas de interés a sus clientes. Al contrario, si esa economía recibe dinero, los bancos tienen más dinero para colocar que lo demandado por sus clientes y tienen que bajar la tasa de interés para que sus clientes actuales soliciten más créditos y hayan nuevos clientes.

---

<sup>16</sup> Para una versión formalizada de este mismo argumento y que incorpora muchos elementos adicionales como tasas de cambio y salarios reales así como evidencias empíricas ver Shaikh(1991 y 1996).

El caso de Portugal es ahora el siguiente:

"En Portugal, los efectos son exactamente opuestos. A medida que el oro entra a Portugal, una parte es absorbida por las necesidades incrementadas de la circulación de la producción de tela y vino; una parte es absorbida en la forma de artículos de lujo y el resto entra a ser parte de las reservas bancarias ampliadas. Este último efecto incrementará la oferta de capital-dinero prestable, bajando las tasas de interés y tendiendo a expandir la producción en general."

Por el contrario,

"... a medida que las reservas inglesas disminuyan, la tasa de interés en Inglaterra subirá..." (Shaikh 1990, 197)

La consecuencia de este proceso es que el país inicialmente más productivo (Portugal) gozará no sólo de la ventaja de hacer las cosas más eficientemente y vender más barato en el mercado mundial sino que, además, operará con crédito más barato que su competidor Inglaterra. Por el contrario, en este país a la desventaja tecnológica se añadirá un crédito más caro. Sobre piedras, palos. El mercado no sólo no entra al rescate del productivamente débil sino que lo sanciona por su debilidad.

El final del proceso posterior a la apertura es totalmente distinto: Portugal se fortalece como líder mientras que Inglaterra aumenta su debilidad competitiva en ambos productos.

#### CUADRO 7

	<u>Inglaterra</u>		<u>Portugal</u>	
	Antes	Después	Antes	Después
<u>Vino</u>	(3.00 O)	3 h* ( <u>1.00 O</u> )	(1.00 O)	1h ( <u>1.00 O</u> )
<u>Tela</u>	(4.00 O)	4 h* ( <u>2.00 O</u> )	(2.00 O)	2 h ( <u>2.00 O</u> )

En ese caso, Portugal impone sus precios a Inglaterra, la que quiebra.... (véanse los asteriscos) cosa que se supone no puede; o, más realistamente, se refugia en alguna materia prima o característica no sometida a la competencia, que no hemos incluido en el escenario. Pero, en esta propuesta teórica, la historia no acaba tan rápido, las diferencias entre tasas de interés cumplen su papel.

"En algún punto, será ventajoso para los capitalistas portugueses prestar su capital-dinero en el extranjero, en Inglaterra, en vez de hacerlo en su país. Cuando esto ocurra, el capital financiero de corto plazo irá de Portugal a Inglaterra, la tasa de interés en Inglaterra ... empezará a bajar mientras que la Portugal subirá hasta que, a cierto nivel de flujos de capital de corto plazo, las dos sean iguales."

Entramos así al tema del endeudamiento para sostener los déficits comerciales. El apoyo a la balanza comercial que surge del capital de corto plazo parece balancear la situación. El mismo autor continúa:

"Puede parecer que en este momento la situación fuera equilibrada: Inglaterra con déficit comercial crónico que cubre por medio de préstamos internacionales de corto plazo y Portugal con su superávit comercial que permite a sus capitalistas hacer préstamos internacionales. Pero esto, desde luego, no es completamente correcto: los préstamos capitalistas se hacen para obtener ganancias (en la forma de intereses). Así, Inglaterra tendrá que pagar finalmente no sólo el préstamo original sino también los intereses. El efecto *neto* debe ser una *salida* de oro de Inglaterra, aunque en una fecha posterior. Con todas las demás circunstancias iguales hay que pagar: al final, acosada por déficits comerciales crónicos y deudas acrecentadas, Inglaterra debe sucumbir." (Shaikh 1990, 197-8)<sup>17</sup>

El último capítulo de esta argumentación podría incluir el efecto de la entrada de inversión directa extranjera, pero debemos añadir otras consideraciones.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La conclusión principal es la siguiente: *si el análisis se concentra en los efectos directos de un episodio de apertura comercial cuando un país tiene ventajas absolutas en los dos productos dicha apertura no garantiza el tránsito hacia una especialización en esos productos. Diversos estudios muestran que la vieja dificultad de la teoría de las ventajas comparativas para dar cuenta de la realidad se confirma con nuevas evidencias.*

Además, *cuando establecemos que los déficits comerciales tienen incidencia en el crédito y en la inversión y a través de ellos en el empleo y la producción resulta especialmente difícil aislar el proceso económico que sigue inmediatamente a la apertura de*

---

<sup>17</sup> Sin duda, ese endeudamiento es favorecido por la convicción de que "los países no quiebran". Como indica Krugman: "Obviamente, las naciones no son empresas, no pueden ser empujadas a la quiebra." (Krugman 1990, 107)

*sus efectos de largo plazo y del problema de la ampliación o disminución de brechas entre las economías vistas en su conjunto.*

¿Hay que aumentar la productividad para competir? Vistas las cosas en un marco más amplio que el de la teoría de las ventajas comparativas no parece haber quien sugiera que elevar la productividad no conviene a la competitividad internacional. La discusión clásica y actual sobre si es importante hacerlo por ese motivo llega a la conclusión de que ese no sería el motivo fundamental para dicha elevación. Los motivos de desarrollo interno son los dominantes. Esto no quiere decir que sea irrelevante, incluso en países grandes como Estados Unidos. En países más pequeños la relevancia debe ser mayor.

¿De qué depende nuestra selección de teorías, y por lo tanto de los pronósticos sobre el efecto de las aperturas, y finalmente, de las estrategias de inserción comercial que convienen? En parte de la investigación empírica sobre la validez de cada una de las teorías; en parte de los rasgos de la situación económica que consideramos importantes. Como muestra la amplia literatura internacional al respecto, la investigación empírica no ha sido un claro apoyo a la teoría de las ventajas comparativas, por decir lo menos. Entre los rasgos de la realidad que definen en gran medida los resultados del análisis, algunos de los fundamentales son la existencia o no de desempleo de recursos incluyendo entre ellos a la fuerza laboral. Desde el siglo XIX se arrastra un debate que dura hasta la actualidad sobre cómo definir la situación de la economía.

Mientras en la manera de Ricardo y luego neo-clásica de ver la economía se parte de la existencia de pleno empleo de recursos; la manera de Marx y luego de Keynes, consideran que en la economía siempre hay ciertos recursos desempleados, y por tanto disponibles, principalmente capital instalado y mano de obra, para atender los requerimientos del crecimiento.

"Es precisamente el reconocimiento de la existencia de restricciones de recursos que lleva a los economistas a enfatizar la ventaja *comparativa* en vez de la *absoluta* como base del comercio." (Krugman 1990, 107)

Sin embargo, también es posible, argumentando coherentemente, suponer que hay pleno uso de recursos y, por tanto, restricciones para utilizar más recursos y aún así llegar a la

conclusión de que es posible el desarrollo desigual. (Krugman 1990, 95) Pero los campos de la teoría se dividen principalmente según el rol reasignador asignado a los precios relativos.

"Marx y Keynes rechazaron el concepto de ventaja comparativa, en sus formas positiva y normativa debido a los supuestos de pleno empleo y de la existencia de automáticos ajustes de precio suficientes como para balancear el comercio en cada periodo. Marx y Keynes en vez de ello insistieron en la naturaleza inherentemente monetaria de la producción, en la persistencia de desempleo y de exceso de capacidad instalada, y en el rechazo de la primacía de la escasez de recursos en la vida económica." (Milberg 1994, 219)



## APÉNDICE A

El ejemplo numérico del capítulo I nos permite definir con precisión algunos términos importantes.

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
<u>Vino</u>	3 h (3 O) (PtI)	1 h (1 O) (PtP)
<u>Tela</u>	4 h (4 O) (PtI)	2 h (2 O) (PtP)

**PtI:** Precio de la tela en Inglaterra. De manera correspondiente los demás.

1. Ventajas competitivas: *Comparación entre dos productores del mismo bien cada uno en un país distinto.*<sup>18</sup>

$$\begin{aligned} \text{PtI} > \text{PtP} \text{ y } \text{PvI} > \text{PvP} \quad (1) \quad \text{ó} \\ (\text{PtI}/\text{PtP}) > 1 \text{ y } (\text{PvI}/\text{PvP}) > 1 \quad (2) \end{aligned}$$

2. Ventaja comparativa: *Comparación de dos comparaciones.*

a) *Entre productores de distintos bienes en un mismo país.*

$$(\text{PvI}/\text{PtI}) > \text{PvP}/\text{PtP} \quad (3)$$

b) *Ventaja comparativa como comparación de ventajas competitivas. Entre productores del mismo bien en distintos países.*

Comparación de los términos presentados en (2) o intercambiando los términos diagonales de (3):

$$(\text{PvI}/\text{PvP}) > (\text{PtI}/\text{PtP}) \quad (4)$$

En la definición de ventajas comparativas no se abandona, pues, la teoría de las ventajas absolutas. Si hay dos productores del mismo bien, y cada uno puede aumentar la oferta hasta cubrir todo el mercado, siempre terminará vendiendo sólo el que lo hace más barato; el otro quiebra. Supongamos, parafraseando parcialmente a Krugman y Obstfeld (1991, 15) "Si el precio relativo de la tela es mayor en Portugal que en Inglaterra, resultará

<sup>18</sup> Ver de nuevo cita tomada de Klein (1988). En términos más detallados: "Si uno mide la competitividad internacional por los costos laborales por unidad de producto relativos en una moneda común los tres ingredientes principales de la competitividad son inmediatamente claros. El primero es el costo de una unidad de tiempo de trabajo: el salario y sus impuestos, otros beneficios y cargas de seguridad social incurridos por el empleador. El segundo es la tasa de cambio necesaria para convertir los costos laborales de distintos países a una unidad monetaria común. El tercero es la inversa de la productividad del trabajo; osea, el número de trabajadores laborando una cierta cantidad de tiempo que son necesarios para producir una unidad del producto." (Muellbauer 1986, i)

rentable vender tela inglesa en Portugal..." Para ilustrar nuestra afirmación anterior, supongamos además, por un instante, que la unidad "monetaria" es un litro de vino (y que no sirve mas que para que lo aprovechen los notables del reino), como si fuera oro. De hecho, así ha sido utilizada en esa frase. De ese modo, estaremos midiendo dos precios del mismo producto en dos países diferentes; o sea estamos en el mundo de las ventajas competitivas o absolutas. En ese caso, nadie comprará tela portuguesa, pues no será rentable para los portugueses hacerlo; tendrían que vender debajo de sus costos. No es, entonces rentable porque el "precio relativo" sea menor sino porque el precio absoluto es menor; esto es, porque estamos comparando dos precios distintos del mismo producto en las mismas unidades monetarias.

## APÉNDICE B

Competitividad **ex-ante** o potencial de una industria.

Relative unit labor cost (RULC)

$$\text{RULC} = [(e'/e) \times (w/w')]/(z/z')$$

donde

e representa la tasa de cambio sol/dólar

w el salario nominal incluyendo recargos salariales en soles

z la productividad de la mano de obra

las mismas variables con el ' indican las mismas variables en el otro país.

El costo unitario laboral de una industria o empresa en el Perú sería:

$$\text{CULP} = (w/e)/z$$

La competitividad es la inversa del CULP

$$C = (z/w)e [( \text{unid/sol} ) \times ( \text{sol/dol} )] = ( \text{unid/do} )$$

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Carbaugh, Robert J.

1998 International Economics. Sixth De.. Cincinaty: South Western.

Friedman, Benjamin M.

1994 "Must We Compete?". The New York Review, october 20.

HONT, Istvan

1985 "The 'rich country-poor country' debate in Scottish classical political economy". En: HONT, Istvan and Michael IGNATIEFF (Eds.) Wealth and Virtue, The Shaping of Political Economy in the Scottish Enlightenment. Cambridge: Cambridge University Press 1985.

Klein, Lawrence R.

1988 "Components of Competitiveness". Science, Vol. 241, 15 july.

Kindleberger, Charles P.

1993 A Financial History of Western Europe. New York and Oxford: Oxford University Press. (Second Edition)

Krugman, Paul

1990 Rethinking International Trade. Cambridge (USA): The MIT Press.

1991 La era de las expectativas limitadas. Barcelona: Ariel.

1992 "Competitividad económica: mitos y realidades" en Facetas, No. 97, Washington 3.

1994 "Productivity and Competitiveness". Apendix to Chapter 10, in Paul Krugman, Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations. New York: Norton.

Krugman, Paul and Obstfeld, Maurice

1991 International Economics. Theory and Policy. U.S.A.: HarperCollins, Second Edition.

Milberg, William

1994 "Is Absolute Advantage *Passé*? Towards a Post-Keynesian/Marxian Theory of International Trade". En: Mark A. Glick (ed.) (1994) Competition, Technology and Money. Reino Unido y EE. UU.: Edward Elgar.

Muellbauer, John

1986 "Productivity and Competitiveness in British Manufacturing". Oxford Review of Economic Policy. Vol 2, num. 3, autumn 1986. Oxford University Press.

Root, Franklin R.

1990 International Trade and Investment. U.S.A.: South-Western Publishing Co., sixth edition.

Shaikh, Anwar

- 1980 "The Laws of International Exchange". In Nell, Edward (Ed.) (1980) Growth, Profits, and Property. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- 1990 Valor, acumulación y crisis. Santafé de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- 1991 "Competition and Exchange Rate: Theory and Empirical Evidence". Working Paper No. 25. New School for Social Research. New York: december.
- 1996 "Free Trade, Unemployment, and Economic Policy". En: John Eatwell (ed.) (1996) Global Unemployment. Loss of Jobs in the '90s. Armonk: M.E. Sharpe.